

УДК: 811.111'42:808.5:343.139

Перевайло О. С.

магістрант факультету лінгвістики Національного технічного
університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря
Сікорського», Київ, Україна.

sashaperevaylo@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-7983-4643>

ВЗАЄМОДІЯ ВЕРБАЛЬНИХ І НЕВЕРБАЛЬНИХ ЗАСОБІВ РЕАЛІЗАЦІЇ СУГЕСТІЇ У ПРОМОВАХ АДВОКАТІВ (НА МАТЕРІАЛІ АНГЛОМОВНИХ ЮРИДИЧНИХ ТРИЛЕРІВ)

Сучасні лінгвістичні дослідження орієнтовані на комплексне вивчення взаємодії мовленнєвих засобів у реалізації комунікативно-прагматичного спрямування різних типів і видів професійного дискурсу. У зв'язку з цим, загальне питання реалізації сугестії в юридичному дискурсі взагалі та у промовах адвокатів зокрема становить інтерес з погляду встановлення закономірностей участі вербальних і невербальних ресурсів мови як вагомого засобу впливу на прийняття остаточного рішення присяжними під час судового процесу. Зрозуміло, що питання сугестії та навіювання в юридичному дискурсі залишається актуальним для лінгвістичних досліджень, позаяк результати таких напрацювань здатні слугувати основою для спеціальних тренінгів фахівців юридичної сфери.

Акцентуємо увагу на тому, що мовознавці (див., напр., Нікіфорова Є. Ш., Сафронова Т. С., Абрамсон Джефрі, Лео М. Ромеро) одноголосно стверджують, що здійснення адвокатами раціонального (аргументативного) впливу на учасників судового процесу ґрунтується на сугестії (Никифорова, 2013; Сафронова, 2017; Abramson, 1994; Romero, 1988). Це явище, як відомо, здатне здійснювати вплив на слухачів

психологічно шляхом збудження психо-емоційної сфери слухача. Зазначимо при цьому, що через призму психології навіювання досліджували В. М. Бехтерев (Бехтерев 1994, 2001) і Сідіс Борис (Sidis, 1898), якими було встановлено, що навіювання здійснює безпосередній вплив на психічну сферу сугеренда (об'єкта навіювання), зокрема на його відчуття, почуття, емоції тощо, минаючи сферу його свідомого, яка характеризується, як відомо, раціональним мисленням. У результаті цього сугеренд підсвідомо виконує бажану для сугестора (людини, яка маніпулює) дію. У площині лінгвістичного підходу сугестія реалізується як комунікативний вплив, здійснюваний за допомогою взаємодії вербальних і невербальних засобів. Невербальні вияви взаємодії викликають у слухачів певні почуття, думки, емоційні стани і спонукають їх виконати заплановану сугестором дію або змістити свій фокус уваги потрібним чином для мовця. Про це йдеться в роботах М. Р. Желтухіної, Л. Л. Ільницької, Є. Ш. Нікіфірової та Т. С. Сафронової (Желтухина, 2003; Никифорова, 2013; Ільницька, 2006; Сафронова, 2017). Дослідники дійшли висновку, що адвокати часто схиляють, зокрема присяжних, до прийняття рішень не на основі раціонального мислення, а на основі прихильності, або емпатії до підсудного чи навіть до самого адвоката. Таким чином, сугестивний потенціал промов трактується як одна з головних характеристик виступів адвокатів у суді.

З огляду на це, постає завдання встановлення закономірностей взаємодії вербальних і невербальних маркерів сугестії у мовленні та поведінці ораторів і розкритті комунікативно-прагматичного потенціалу їх промов. Тому **метою** цієї праці є аналіз вербальних і невербальних виявів сугестії під час судових процесів, описаних в англійських юридичних трилерах.

Для вирішення цього питання нами було проаналізовано 13 промов адвокатів, дібраних методом суцільної вибірки з сучасних трилерів Бернарда В. «Perfect Justice», Лескроарта Д. «The 13th Juror»,

«The Rule of Law», Коннелі М. «The Fifth Witness», «The Lincoln Lawyer», Мартіні С. «Compelling Evidence», Грішема Д. «Sycamore Row», «The Runaway Jury», «The Rainmaker», Тупой С. «Presumed Innocent», «Pleading Guilty», Сінгера Р. «By Reason of Insanity», Пратта С. «Innocent Client», Ройз Д. «The Perfect Marriage: A Completely Gripping Psychological Suspense», Охінклоса Л. «Powers of Attorney». Методологія дослідження передбачала застосування низки загальнонаукових і спеціальних методів, за допомогою яких фіксувалися мовні та позамовні маркери сугестії як засобу реалізації комунікативно-прагматичного потенціалу текстів промов адвокатів. Так, залучення методів літературознавчого аналізу дозволило визначити ступінь перенесення власного професійного досвіду юриста на сторінки художньої літератури, що уможливило систематизацію жанрових особливостей сучасних американських юридичних трилерів. Лінгвостилістичний аналіз художніх текстів дав змогу охарактеризувати особливості мовлення учасників судового процесу: суддів, прокурорів, захисників і присяжних. Сугестивний вплив мовлення адвоката на присяжних визначався шляхом конверсаційного аналізу, тобто шляхом вивчення обставин спілкування з урахуванням усіх складових мовленнєвої події, а саме: контекст ситуації, соціальна роль учасників судового процесу, невербальна складова виступу, атмосфера спілкування тощо. Крім того, нами було вжито методи лінгвістичного спостереження, дистрибутивного, компонентного та семантико-стилістичного аналізу, які дозволили зробити подані нижче узагальнення.

Для досягнення поставленої мети розглянемо, насамперед, наявні в лінгвістиці та суміжних дисциплінах визначення сугестії. Сугестія (навіювання) трактується як пряме повідомлення, за допомогою якого мовець впливає на рішення, переконання, судження, думки та дії іншої особи або групи людей, не вдаючись до використання раціональних аргументів чи залучення фізичного примусу (Давыдов, 1983).

Навіювання виявляється як владно-повчальний психологічний вплив, що характеризується неусвідомленим, невидимим засвоєнням і сприйняттям почутого, спрямованим на здійснення потенційного впливу на сугеренда для досягнення поставлених мовцем цілей. Відповідно, навіювання є характерним для рекламних, медійних, політичних і судових видів дискурсу.

З викладеного випливає, що сугестія постає як розумовий процес, у якому люди, медіа, книги та інші організації обробляють концепції та мають здатність продукувати інформацію, яка може керувати думками, емоціями, почуттями чи поведінкою та фізичним станом інших. У цьому процесі індукуються переконання, думки чи екзистенціальні умови, яким людина не може протистояти або запобігти. Навіювання передбачає неконфліктність отримання інформації. Інколи сугестію також відносять до соціального тиску або гіпнозу. Представники сугестивної лінгвістики стверджують, що сугестія пронизує всі мовні рівні, а саме: фонетичний, лексико-семантичний, синтаксичний та екстралінгвальний (жести, рухи, погляди, міміка, пози, гучність мовлення тощо).

Юридичний трилер як літературний жанр зображає переслідування законом злочинців/злочинних угруповань або здійснення правосуддя над обвинуваченими безпосередньо у суді, характеризується динамічністю та напруженістю сюжетів, переданих за допомогою низки мовних засобів і стилістичних прийомів. Якщо розглядати навіювання в юридичному дискурсі, то у промовах адвокатів воно проявляється в апелюванні до почуттів, емоцій, впливу на слабкі сторони присяжних або інших слухачів тощо, що, у свою чергу, змінює їхні відповіді, рішення, судження, дії та вироки. Це відбувається через те, що під впливом навіювання сугеренди починають керуватися більше почуттями, а ніж логікою чи критичним мисленням.

У ході дослідження було зроблено висновок, що мовленню суддів і присяжних у сучасних англомовних юридичних трилерах притаманна

стандартизованість, тобто наявність значної кількості юридичних термінів (*theory, case, evidence, client, conspiracies*). Мовленню адвоката, у свою чергу, властива аргументованість (логічно побудований ряд міркувань), оцінка думки учасників процесу, експресивність. Спроба вплинути на емоції і сприйняття слухачів та надати негативну оцінку риториці опонента висвітлена у наведеному прикладі за допомогою експресивно-оцінних прикметників і риторичного запитання:

Well, Mr. Kincaid was very dramatic, wasn't he? You left here after hearing some powerful testimony. First, by doctors with unimpeachable credentials (Bernhardt, 1994).

У свою чергу, коментарі автора дають читачам уявлення про те, чого досягли юристи своїми виступами, демонструють стосунки між двома протилежними сторонами та наповнюють всю історію інтригою і напругою, як свідчить наведений приклад:

Powell wasn't using theatrics, wasn't playing the personality game he did so well. Perhaps he had taken the early cue from Villars, but his version of events was beginning to come out free of gimmickry, straightforward and plausible (Lescroart, 1994).

До дослідження та аналізу сугестії в англomовних юридичних трилерах ми підійшли комплексно, що дозволило розробити семантико-стилістичні класифікації сугестивних маркерів у промовах адвокатів. Отримані попередні дані дослідження свідчать про те, що реалізація сугестії в юридичному дискурсі проявляється на всіх мовних рівнях, зокрема на **фонетичному** за рахунок реалізації чіткого правильного ритму та синтаксично обумовлених пауз різної тривалості, які формують для присутніх у судовій залі умови для виважених міркувань. Реалізація сугестії та її успішність залежать від ритму мовлення сугестора. Саме цей прийом вдало продемонстровано у поданому нижче фрагменті промови адвоката, який під час звернення

вживає прості речення-імперативи, дозволяючи таким чином присутнім у судовій залі зосередитися та максимально вплинути на їх підсвідомість:

Don't be led astray. Watch closely. Listen closely. Make sure that whatever is said here today is backed during the trial with evidence. Real evidence (Connelly, 2011).

Для промов адвокатів, які наводяться в юридичних трилерах, також характерні паузи, які дають слухачам час на декодування аргументів та сприйняття логіки ходу думок адвоката:

Ask yourselves, whether the state has produced a compelling evidence that Talia Potter is linked in any way with the death of her husband, Benjamin Potter. I look at them in abject silence for a long moment, giving this thought some time to penetrate (Martini, 1992).

Морфологічному рівню актуалізації сугестії в промовах адвокатів характерна евфемізація висловлень (напр., за допомогою модальних дієслів *may, should*):

You may question the source of that payment,” he says, “but its purpose is clear, a loan pure and simple (Martini, 1992). ”

Цей мовний рівень характеризується актуалізацією лексем, які націлені на пом'якшення висловлення, у даному випадку – шляхом залучення вставних конструкцій (або одиниць епістемічної модальності):

Actually, in my humble opinion, anything over a million dollars would be considered unusual and unreasonable, given the brief nature of their relationship (Grisham, 2013).

Синтаксичному рівню вираження сугестії притаманне вживання повторів, які беззаперечно здійснюють важливий вплив на сприйняття і на свідомому, і на підсвідомому рівні психічної сфери реципієнта:

The evidence will not show a confession, an eyewitness. The evidence instead will consist almost entirely of the conjecture of various experts about what might have happened (Turrow, 1987).

У поданому прикладі адвокат використовує анафоричний повтор (повтор слова *evidence* на початку речень) для того, щоб продемонструвати впевненість у власних доказах та аргументах щодо невинуватості підсудного.

Іншим вдалим прийомом для реалізації сугестії у ході виступу слугують риторичні питання, за допомогою яких адвокатам вдається підводити слухачів до роздумів, які вигідні їм, і які підводять до поставлених ще на етапі планування виступу цілей:

Does an insane person who doesn't know that she's done something wrong dispose of the clothes she was wearing and hide things in her neighbor's trash (Singer, 2008)?

Вербальні маркери сугестії на **лексико-семантичному** рівні поділяються на дві окремі категорії: одиниці прямої та непрямої номінації. Перші залучають для представлення людей та речей, які безпосередньо стосуються справи, вони характеризують учасників судового процесу і спонукають їх дії. Пряму номінацію можемо спостерігати у такому прикладі:

The killer knew Mitchell Bondurant's routines...That killer is Lisa Trammel (Connelly, 2011).

У свою чергу, непряма номінація часто називає те, що вже мало назву до цього, трансформуючи вербальну характеристику особи або явища, тобто надаючи додаткове, другорядне значення. Нижче наведено приклад фрагмента тексту, в якому непряму номінацію виражають за допомогою метафори „*smoke and mirrors*”:

Don't let yourselves be taken in by her attorney's tricks or the smoke and mirrors that will be placed before you during the course of his trial (Pratt, 2008).

Для підвищення рівня емоційно-прагматичного потенціалу висловлень адвоката у ході дискусії також залучаються порівняння:

She's clever all right. But crazy? He paused just long enough to gain everyone's attention. Crazy like a fox (Singer, 2008).

Проаналізувавши співвідношення залучення лексичних одиниць прямої і непрямой номінації, ми можемо стверджувати, що першою адвокати послуговуються приблизно у сім разів частіше, адже за допомогою, наприклад, експресивно-оцінних прикметників, вони можуть характеризувати опонента та його справу або створювати вигідний для своїх інтересів образ. У свою чергу, порівняння та метафори (інструмент непрямой номінації) націлені, здебільшого, на створення атмосфери або надання фоновій інформації, яка буде відтіняти настрої і створювати загальний контраст.

З викладеного вище ми можемо зробити висновок, що за кількістю контекстуальних репрезентацій сугестія у промовах адвокатів виражається найчастіше на лексико-семантичному рівні, а от підсилюється її дія за рахунок морфологічних, синтаксичних і фонетичних сугестивних маркерів. Адвокати обвинувачення частіше використовують засоби модальності (морфологічний рівень), тоді як адвокати захисту залучають сугестію на синтаксичному рівні.

Аналіз ілюстративного матеріалу дозволив з'ясувати, що комунікативно-прагматичне спрямування промов сторони захисту орієнтоване на руйнування позитивного враження, яке склалося у присяжних про прокурора і його доказову базу, та розвіяння уявлення про вину підсудного у вчиненні злочину. Саме для цього часто використовуються різноманітні метафори, які демонструють і позитивну, і негативну оцінку, парафрази й епітети. Ці художні засоби юридичного дискурсу зустрічаються рідше, проте несуть у собі важливу інформацію й образи, які фіксуються у сприйнятті слухачів процесу та, накопичившись, слугують потенційними чинниками впливу на остаточне рішення присяжних.

У ході аналізу нам також вдалося встановити, що вступне слово адвоката має найвищий сугестивний потенціал під час виступу сторони захисту. Заключне слово по своїй суті у судовому процесі має більший вплив на кінцевий результат – вердикт присяжних – ніж вступне слово, проте важливішим залишається перше враження, яке слід справити у ході засідання, тому вживання засобів сугестії є більш притаманним для початкової частини промови адвоката, коли навіювання набуває різноманітних форм. Водночас, і для початку промови, її кульмінації та фінальної частини спільною ознакою є використання адвокатами негативно оцінної лексики та повідомлень з негативною семантикою на адресу один одного, як це видно з прикладу:

Could it be that there is no psychosis here at all but just a calculating serial killer who believes that all rapists and their lawyers should be punished (Singer, 2008).

При цьому було зафіксовано, що коли вживаються позитивно-оцінні лексичні одиниці, то це може бути свідченням про намір адвоката підвищити свій статус чи оцінку та статус своїх клієнтів в очах присутніх:

A hard worker, devout Catholic, member of the church softball team, veteran. <...> A grandfather (Grisham, 1996).

Особливість фінальних промов адвокатів визначається порядком, у якому вони виступають під час судового процесу. Коли сторона захисту виступає після адвокатів обвинувачення, вона змушена будувати висловлення таким чином, щоб змінити думку і враження присяжних, які формуються або вже сформовані. Адвокати обвинувачення часто використовують прямі номінації, підбиваючи підсумки: іменники, терміни та абстрактні поняття, такі як правда, совість, мораль і здоровий глузд:

Because they were hoping then that you wouldn't learn the truth. And now that you know the truth, they've become downright humble. (Grisham, 1995).

Адвокати обвинувачення використовують більше субстантивних номінацій (загальні номінації, іменники на позначення абстрактних явищ, часто негативних, терміни) у своїх заключних словах, що свідчить про мету навіяти присяжним вигідне для себе бачення справи:

„Not just anyone could commit a crime like that,” Swain continued. „Not just anyone could be so ... cold. So utterly devoid of feeling. So heartless. No, it took a special kind of man to commit this crime. A man with hatred burning in his gut.” (Bernhardt, 1994).

У заключному слові адвокати часто послуговуються прийомом сугестії, зокрема надаючи оцінку з негативною семантикою, що виражається прикметниками та образними порівняння. Заключній промові сторони обвинувачення характерні також риторичні питання, які спрямовують логічне мислення присяжних у необхідне русло. У заключному слові захисники використовують значну кількість сугестивних одиниць на морфологічному рівні, наприклад дієслова в наказовому способі, тобто імперативи:

Don't do it. Give Mitchell Bondurant justice. Find his killer guilty of this crime. Thank you. (Connelly, 2011).

У заключному слові адвокатів сугестивним мовним маркерам на фонетичному рівні, таким як паузи, також відводиться особливе місце. Для заключного слова сторони захисту сугестія є більш характерною, тому що експресивно-оцінні слова, такі як образні порівняння і розгорнуті метафори, що залучаються у промову, спрямовані на сугестивний вплив на емоційну сферу присяжних, унаслідок чого виникає співчуття і симпатія до підсудного, а також бажання бути виправданим.

У судовому процесі юристу необхідно застосовувати свої акторські здібності та використовувати можливості мовлення й поведінки для максимального досягнення бажаного. Жести досвідченого оратора вдосконалені, відточені та завжди розраховані на певну мету. Відомо, що мова тіла та інтонація є важливими доповненнями повідомлень мовця та потужними інструментами впливу на слухачів.

Як зазначалося раніше, сугестія поділяється на вербальну та невербальну (міміка, жести, дії, постава, навколишнє середовище). Вивчаючи невербальну комунікацію, І.В. Ковалинська називала її спілкуванням, яке відбувається за допомогою жестів, міміки, рухів тіла тощо. За формою вираження всі невербальні засоби спілкування поділяємо на:

- о паралінгвальні – мелодика мовлення, гучність, тембр, паузи тощо;
- о екстралінгвальні – які можуть супроводжувати мовлення: плач, сміх, кашель, зітхання тощо;
- о тактильно-кінестетичні;
- о ольфакторні – запах навколишнього середовища і людей;
- о кінетичні – погляд, поза, рухи (Ковалинська, 2014).

У свою чергу, Альберт Мехрабіан поділяє загальний вплив переданого повідомлення на 7% для вербальної складової і 93% – для невербальної (Mehrabian, 1967). Відомий оратор А. Ф. Коні зазначав, що жести роблять промову жвавою, але вживати їх потрібно обережно. Він вважав, що жести, міміка і рухи відповідають думкам і почуттям оратора, а обличчя напряму пов'язане з рухами язика.

Мовцю, який виступає перед публікою у суді, необхідно контролювати мову тіла, адже кожен рух має значення і повинен координуватися із словесним повідомленням. У промовах адвокати можуть не лише доповнювати розповідь рухами рук, але й залучати вирази обличчя. Якщо обличчя адвоката скуте і беземоційне, він не

викличе довіри в аудиторії. Жестикуляція має бути доречною, оскільки вона є важливою частиною впливу на присутніх. У комунікативній поведінці людини можна простежити її індивідуальні психологічні особливості – ерудованість, залученість у процес, психофізіологічні стани та навіть хвороби.

При цьому відомо, що невербальна поведінка комунікантів передає рівень напруги, що панує в залі суду, а отже сугестія починає працювати і за межами твору, діючи безпосередньо на читача, адже текст таким чином оживає:

Adam sits up straight. A sense of hope and anger appears in his eyes. I can tell before he even starts speaking, he hates this man and he wholeheartedly believes it was this man that killed Kelly (Rose, 2020).

She sits alone, scared, nervous--guilty, maybe. She taps her fingers on the table, then fiddles with the hem of her shirt, then twirls her hair. She doesn't know what to do with herself (Rose, 2020).

Поринути в атмосферу, створену автором, також допомагають екстатингвальні фактори, які слугують представленню читачам зали засідань та образу судді: мантия, молоток головуючої особи, символіка держави тощо:

Braun picked up her gavel, ready to slam it down. (Lescroart, 2019).

Реакція колег адвоката підсудного і всіх присутніх демонструє результативність його виступу також невербально: мовою жестів, посмішкою, киванням, поплескування по плечах, що, у свою чергу, впливає на присутніх, наприклад:

As I walked back to my seat I winked at Lorna Taylor. She nodded at me as if to say I had done well. I took my seat and ignored the thumbs-up gesture given me by my client (Connelly, 2005).

Доктор Огастес Ф. Кінзел вважає, що положення тіла в просторі може перебувати у зоні тривоги, буферній зоні або зоні атаки. Необхідна кількість простору для людини варіюється залежно від ситуації та

обставин. Едвард Т. Холл зазначав, що в публічному місці відстань між мовцем та аудиторією не повинна бути менше 12 футів, офіційне соціальне середовище передбачає чотири-сім футів відстані, неформальні обставини – півтора-три фути. Розуміння особливостей невербальної поведінки під час допиту має значення для створення атмосфери, сприятливої для отримання правди. Було встановлено, що звинувачений, свідок чи інший учасник судового процесу втрачає здатність вміло та переконливо брехати, коли адвокат скорочує відстань:

As Tilney approached, Judge Caulkins greeted him with the fulsomeness of one anxious to escape an embarrassing colloquy (Auchincloss, 1955).

Знаходячись у «буферній зоні», свідок відчуває підвищену тривогу, для адвоката ця ситуація є нагодою отримати схвальні відповіді на його запитання, тобто досягти сугестивної цілі. Коли адвокат підходить та відходить, це непомітно підказує свідку, що найкращий спосіб уникнути підвищення тривожності знову, – це передбачити, яку відповідь хоче почути співрозмовник, оскільки кожного разу, отримавши необхідну для себе і справи відповідь, адвокат залишає «буферну» зону свідка. Скорочуючи відстань між собою та присяжними чи суддею, у адвоката також з'являється можливість швидко «прочитати» реакцію на сказане.

Пол Екман провів паралель між виразами обличчя та вираженням неправдивої інформації. Він зазначив, що людина, яка обманює, менше використовує невимушену жестикуляцію. Рухи тіла цієї особи, як правило, демонструють знервованість: облизування губ, потирання очей тощо (Peskin, URL):

I can't really tell. I rub my eyes (Rose, 2020).

У свою чергу, розкриті долоні у відповідь на запитання є позитивним показником, сигналом щирості:

Adam raised his hands, palms out. "No problem, not at all. But I was thinking that with Celia out of the picture now (Lescroart, 1994).

Якщо адвокат демонструє відкритість, це проявлятиметься його прямим положенням у кріслі, коли ноги не схрещені, руки на поручні ложі присяжних. Протилежністю до такої поведінки є оборона, а її найбільш домінуючим жестом є схрещені на грудях або талії руки:

Hardy sat all the way back in his chair, slumping, his hands crossed over his chest. "How about if I could prove that he fast-tracked the indictment?" (Lescroart, 1994).

Інший сигнал, який свідчить про конфронтацію та оборону, – це схрещування ніг:

Hardy sat back in the hard seat and crossed a leg. He nodded encouragingly (Lescroart, 1994).

Якщо слухач знімає окуляри, це слугує сигналом того, що йому потрібен час на роздуми:

He'd come in without his glasses and he stepped down to get a better look at me (Turow, 1993).

Отже, при вивченні явища сугестії в цілому важливо враховувати не тільки силу слова, але й такі допоміжні фактори, як мова тіла оратора та її ритмо-мелодійна організація, адже саме вони формують потужний сугестивний потенціал і найбільш ефективно впливають на цілі, які ставить перед собою сугестор. Фізична присутність, вираз обличчя, рухи, звуки та дистанція – це лише декілька прикладів невербальних дій, які можуть слугувати свідченням показів чи позиції або ж спростовувати вербальне повідомлення. Доведено, що навіть у ситуації, коли невербальні та вербальні сигнали суперечать один одному, наша увага все одно більше зосереджується на невербальному рівні комунікації.

Проте, незважаючи на очевидну важливість вивчення принципів взаємодії між людьми, логіки їх вербального та невербального спілкування, дані спостережень та досліджень цього питання у вузьких

сферах, таких як юридична, залишаються недостатньо науково обґрунтованими. Це порівняно нова галузь наукових досліджень, але очікується, що вона приверне належну увагу науковців з суміжних до лінгвістики дисциплін та надасть компетентним фахівцям, студентам і зацікавленим у питанні особам систематизовану базу закономірностей взаємодії всіх мовних і позамовних ресурсів для вичерпного аналізу комунікативно-сугестивної складової судового процесу.

Список використаної літератури

Никифорова Э. Ш. Стратегии коммуникативного воздействия в аргументативно-суггестивных текстах (на примере текстов судебного дискурса английского, русского и казахского языков): дис. ... канд. филол. наук : 10.02.20. Челябинск, 2013. 222 с.

2. Сафронова Т.С. Механизмы суггестивного воздействия во вступительной речи адвоката (на материале английского языка). Краснодар, 2017. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizmy-suggestivnogo-vozdeystviya-vo-vstupitelnoy-rechi-advokata>. (дата звернення 15.01.2022).

3. Abramson J. We, the Jury: the Jury System and the Ideal of Democracy. New York: Basic Books, 1994. 308 p.

4. Leo M. Romero. The American Jury on Trial: Psychological Perspectives (Book Review), New Mexico: George Washington Law Review, 1988. URL: https://digitalrepository.unm.edu/law_facultyscholarship/90/ (дата звернення 24.09.2022).

5. Бехтерев В.М. Гипноз, внушение, телепатия. Москва : Мысль, 1994. 364 с.

6. Бехтерев В.М. Внушение и его роль в общественной жизни. Санкт-Петербург: Спб. «Питер», 2001. 256 с.

7. **Sidis B.** The Psychology of Suggestion: A Research into the Subconscious Nature of Man and Society. Massachussets: Harvard University, 1919. 423 p.

8. **Желтухина М.Р.** Тропологическая суггестивность масс-медиального дискурса: о проблеме речевого воздействия тропов в языке СМИ. Волгоград : изд-во ВФ/МУПК, 2003. 656 с.

9. **Ільницька Л.Л.** Англомовний сугестивний дискурс: дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Київ, 2006. 222 с.

10. **Давыдов, В. В.** Запорожец **А. В.**, Ломов Б. Ф. и др. Психологический словарь. Москва: Педагогика, 1983. — 448 с.

11. **Bernhardt W.** Perfect Justice. New York: Random House Publishing Group, 1997. 384 p. URL: https://books.google.com.ua/books/about/Perfect_Justice.html?id=IqK_DgAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&hl=en&redir_esc=y (дата звернення 07.07.2022).

12. **Lescroart J.** The 13th Juror. Longon: Penguin Books, 2005. 656 p. URL: https://books.google.com.ua/books?id=t7O4QfzFrpUC&pg=PT2&hl=uk&source=gbs_selected_pages&cad=3#v=onepage&q&f=false (дата звернення 07.07.2022).

13. **Connelly M.** The Fifth Witness. The United States, 2011. 368 p. URL: https://books.google.com.ua/books/about/The_Fifth_Witness.html?id=9bRMDz4fCiUC&printsec=frontcover&source=kp_read_button&hl=en&redir_esc=y (дата звернення 07.09.2022).

14. **Martini S.** Compelling Evidence. New York: Jove Books, 1993. 448 p. URL: https://royallib.com/book/Martini_Steve/compelling_evidence.html (дата звернення 08.07.2022).

15. Grisham J. Sycamore Row. New York: Doubleday Books, 2013. 556 p. URL: https://royallib.com/book/Grisham_John/sycamore_row.html (дата звернення 01.10. 2022).

16. Turrow S. Presumed Innocent. London: Pan Books, 1987. 335 p. URL: https://royallib.com/book/Turow_Scott/Presumed_innocent.html (дата звернення 01.02. 2022)

17. Singer R. By Reason of Insanity. United States of America, 2008. 391 p. URL: https://royallib.com/book/Singer_Randy/By_reason_of_insanity.html (дата звернення 10.09.2022).

18. Pratt S. Innocent Client. South Carolina: Create Space Independent Publishing Platform, 2012. 393 p. URL: https://royallib.com/book/Pratt_Scott/An_Innocent_Client.html (дата звернення 01.05.2022).

19. Grisham J. The Runaway Jury. New York: Doubleday Books, 1996. 414 p. URL: https://royallib.com/book/John/The_Runaway_Jury.html (дата звернення 03.10.2022).

20. Grisham J. The Rainmaker. New York: Doubleday Books, 1995. 434 p. URL: <https://allnovel.net/the-rainmaker/page-1.html> (дата звернення 15.04.2022).

21. Ковалинська І.В. Невербальна комунікація : навчальний посібник Київ : Вид-во «Освіта України», 2014. 289 с.

22. Mehrabian. A., and Ferris, S.R. Inference of Attitudes from Nonverbal Communication in Two Channels, Journal of Consulting Psychology. Washington: American Psychological Association, 1967. 248-252 p.

23. Rose J. The Perfect Marriage: A Completely Gripping Psychological Suspense. Cambridge: Bloodhound Books, 2020. 350 p. URL: <https://www.scribd.com/read/519548485/The-Perfect-Marriage-A-Completely-Gripping-Psychological-Suspense> (дата звернення 15.07.2022).

24. Lescroart J. The Rule of Law. New York: Simon & Schuster, 2019. 432 p. URL: <https://www.scribd.com/read/395584808/The-Rule-of-Law-A-Novel> (дата звернення 20.08.2022).

25. Connelly M. The Lincoln Lawyer. New York: Grand Central Publishing, 2005. 447 p. URL: https://royallib.com/book/Connelly_Michael/The_Lincoln_Lawyer.html (дата звернення 23.09.2022).

26. Auchincloss L. Powers of Attorney. Boston: Houghton Mifflin, 1963. 293 p. URL: <https://www.scribd.com/read/363351092/Powers-of-Attorney> (дата звернення 19.02.2022).

27. Turow S., Pleading Guilty. New York: Grand Central Publishing, 1993. 440 p. URL: <https://www.scribd.com/read/182580975/Pleading-Guilty> (дата звернення 16.05.2022).

References

Nykyforova E. S. (2013). Stratehyy kommunykatyvnoho vozdeistvyia v arhumentatyvno-suhhestyvnykh tekstakh. [Strategies for communicative influence in argumentative-suggestive texts]. Cheliabynsk. [in Russian]. **2. Safronova T.S.** (2017) Mekhanyzmy suhhestyvnoho vozdeistvyia vo vstupytelnoi rechy advokata. [Mechanisms of suggestive influence in the opening speech of a lawyer]. Krasnodar. [in Russian]. Retrieved January 15, 2022, from <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizmy-suggestivnogo-vozdeystviya-vo-vs-tupitelnoy-rechi-advokata>. **3. Abramson J.** We, the Jury: the Jury System and the Ideal of Democracy. New York: Basic Books, 1994. 308 p. **4. Leo M. Romero.** The American Jury on Trial: Psychological Perspectives (Book Review), New Mexico: George Washington Law Review, 1988. Retrieved September 24, 2022 from

https://digitalrepository.unm.edu/law_facultyscholarship/90/

5. Bekhterev

V.M. (1994) *Hypnoz, vnushenye, telepatyia*. [Hypnosis, suggestion, telepathy]. Moscow. [in Russian].

6. Bekhterev V.M. (2001) *Vnushenye y eho rol v obshchestvennoi zhyzny*. [Suggestion and its role in public life]. St. Petersburg. [in Russian].

7. Sidis B. *The Psychology of Suggestion: A Research into the Subconscious Nature of Man and Society*. Massachussets: Harvard University, 1919. 423 p.

8. Zheltukhyna M.R. (2003) *Tropolohycheskaia suhhestyvnost mass-medyalnoho dyskursa: o probleme rechevoho vozdeistvyia tropov v yazyke SMY*. [Tropological suggestiveness of mass media discourse: on the problem of the speech impact of tropes in the language of the media]. Volgograd. [in Russian].

9. Ilnytska L.L. (2006) *Anhlomovnyi suhestyvnyi dyskurs*. [English suggestive discourse]. Kyiv. [in Ukrainian].

10. Davydov V. V., Zaporozhets A. V., Lomov B. F. (1983) *Psykhologhycheskyi slovar*. [Psychological dictionary]. Moscow. [in Russian].

11. Bernhardt W. *Perfect Justice*. New York: Random House Publishing Group, 1997. 384 p. Retrieved July 7, 2022 from

https://books.google.com.ua/books/about/Perfect_Justice.html?id=IqK_DgAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&hl=en&redir_esc=y

12. Lescroart J. *The 13th Juror*. Longon: Penguin Books, 2005. 656 p. Retrieved July 7, 2022 from

https://books.google.com.ua/books?id=t7O4QfzFrpUC&pg=PT2&hl=uk&source=gbs_selected_pages&cad=3#v=onepage&q&f=false

13. Connelly M. *The Fifth Witness*. The United States, 2011. 368 p. Retrieved September 7, 2022 from

https://books.google.com.ua/books/about/The_Fifth_Witness.html?id=9bRMDz4fCiUC&printsec=frontcover&source=kp_read_button&hl=en&redir_esc=y

14. Martini S. *Compelling Evidence*. New York: Jove Books, 1993. 448 p. Retrieved July 8, 2022 from

https://royallib.com/book/Martini_Steve/compelling_evidence.html

15.

Grisham J. *Sycamore Row*. New York: Doubleday Books, 2013. 556 p.

Retrieved October 1, 2022 from https://royallib.com/book/Grisham_John/sycamore_row.html **16. Turrow S.** Presumed Innocent. London: Pan Books, 1987. 335 p. Retrieved February 1, 2022 from https://royallib.com/book/Turow_Scott/Presumed_innocent.html

17. Singer R. By Reason of Insanity. United States of America, 2008. 391 p. Retrieved July 10, 2022 from https://royallib.com/book/Singer_Randy/By_reason_of_insanity.html **18. Pratt S.** Innocent Client. South Carolina: Create Space Independent Publishing Platform, 2012. 393 p. Retrieved May 5, 2022 from https://royallib.com/book/Pratt_Scott/An_Innocent_Client.html **19. Grisham J.** The Runaway Jury. New York: Doubleday Books, 1996. 414 p. Retrieved October 3, 2022 from https://royallib.com/book/John/The_Runaway_Jury.html

20. Grisham J. The Rainmaker. New York: Doubleday Books, 1995. 434 p. Retrieved April 15, 2022 from <https://allnovel.net/the-rainmaker/page-1.html>

21. Kovalynska I.V. (2014) Neverbalna komunikatsiia. [Nonverbal communication]. Kyiv. [in Ukrainian]. **22. Mehrabian. A.,** and Ferris, S.R. Inference of Attitudes from Nonverbal Communication in Two Channels, Journal of Consulting Psychology. Washington: American Psychological Association, 1967. 248-252 p. **23. Rose J.** The Perfect Marriage: A Completely Gripping Psychological Suspense. Cambridge: Bloodhound Books, 2020. 350 p. Retrieved July 15, 2022 from <https://www.scribd.com/read/519548485/The-Perfect-Marriage-A-Completely-Gripping-Psychological-Suspense> **24. Lescroart J.** The Rule of Law. New York: Simon & Schuster, 2019. 432 p. Retrieved August 20, 2022 from <https://www.scribd.com/read/395584808/The-Rule-of-Law-A-Novel> **25. Connelly M.** The Lincoln Lawyer. New York: Grand Central Publishing, 2005. 447 p. Retrieved September 23, 2022 from https://royallib.com/book/Connelly_Michael/The_Lincoln_Lawyer.html **26. Auchincloss L.** Powers of Attorney. Boston: Houghton Mifflin, 1963. 293 p. Retrieved February 2, 2022 from

<https://www.scribd.com/read/363351092/Powers-of-Attorney> 27. Turow S., Pleading Guilty. New York: Grand Central Publishing, 1993. 440 p. Retrieved May 16, 2022 from <https://www.scribd.com/read/182580975/Pleading-Guilty>

Перевайло О. О. Взаємодія вербальних і невербальних засобів реалізації сугестії у промовах адвокатів (на матеріалі англомовних юридичних трилерів)

Статтю присвячено вивченню особливостей комунікативної поведінки адвокатів під час реалізації сугестії в їх промовах шляхом застосування низки вербальних і невербальних засобів. Шляхом вивчення теоретичних джерел автором показано, що ефект сугестії базується на комунікативно-прагматичному потенціалі висловлення, під дією якого почуття, образи, думки тощо навіюються, оминаючи етап критичного аналізу вхідної інформації за допомогою арсеналу вербальних і невербальних засобів, взаємодія яких орієнтована на зміну сприйняття сугеренда. На підставі аналізу низки промов, дібраних з американських юридичних трилерів, у статті узагальнено вербальні маркери сугестії на фонетичному, морфологічному, лексико-семантичному і синтаксичному рівнях мови. Одиниці прямої та непрямої номінації, які належать до лексико-семантичного пласту, формують основу вербальної комунікації у залі суду, адже є найбільш частотними. Серед невербальних засобів реалізації сугестії, характерних для промов адвокатів, встановлено такі: просодичні (варіативність тембрального забарвлення голосу мовця, висотно-тонального рівня, гучності, темпу мовлення, його чітка ритмічна організація, наявність риторичних пауз), екстралінгвальні (сміх, зітхання), тактильно-кінестетичні (дотик), кінетичні (погляд, пози й рухи тіла). Взаємодія цих засобів під час промов адвокатів у залі суду слугує апелюванню до емоційної сфери реципієнтів, знижуючи їхнє раціональне мислення під час сприйняття повідомлення без ґрунтового критичного

аналізу. Цей прийом має потужний сугестивний вплив на думку присяжних, їх судження, настрої, психічний стан та на кінцевий вирок.

Перевайло О. О. Вербальные и невербальные маркеры суггестии и речах адвокатов

Статья посвящена изучению коммуникативного поведения адвокатов, в частности проявлениям суггестии в речах с акцентом на ее реализацию через вербальные и невербальные средства, раскрытию коммуникативно-прагматичного потенциала суггестии как одного из основных видов вербального воздействия, под действием которого чувства, мысли, действия, образы внушаются без критического анализа входной информации с помощью арсенала вербальных и невербальных средств, нацеленных на изменение сознания суггерента. На основании анализа ряда теоретических источников и литературных произведений обнаружены вербальные маркеры суггестии на таких языковых уровнях как лексико-семантический, морфологический, фонетический и синтаксический. Единицы прямой и косвенной номинации, относящиеся к лексико-семантическому пласту, служат основой вербальной коммуникации в зале суда, ведь являются наиболее частотными среди других. По результатам проведения лингвистического анализа речей адвокатов установлены различные типы невербальной коммуникации, а именно: паралингвистические (интонация, громкость, тембр), экстралингвистические (плач, смех, вздохи), тактильно-кинестетические (прикосновение), ольфакторные (запах), кинетические (взгляд, позы, движения).

Явление суггестии характеризуется социально-психологической природой. В ходе исследования также были выделены основные суггестивно-психологические факторы, а именно: установка, потребность, эмоциональное воздействие, уподобления, ассоциации, доверие, авторитет. Мощность влияния внушения зависит от

информационного, социального и психологического фактора. Адвокаты часто используют специфические языковые средства в своих выступлениях, обращаясь к реципиентам таким образом, чтобы сообщение обошло этап основательного критического анализа. Этот прием оказывает мощное внушающее влияние на мнение присяжных, их суждения, настроения и психическое состояние.

Ключевые слова: суггестия, вербальные маркеры суггестии, невербальные маркеры суггестии, англоязычный юридический триллер, речь адвоката.

Perevailo O. S. Verbal and non-verbal markers of suggestions and speeches of attorneys

The article is devoted to the study of the communicative behavior of lawyers, in particular the manifestations of suggestion in speeches with an emphasis on its implementation through verbal and non-verbal means, the disclosure of the communicative and pragmatic potential of suggestion as one of the main types of verbal influence. Under the influence of suggestion, feelings, thoughts, actions, images are suggested and bypass the stage of critical analysis of incoming information. It is implemented with the help of different verbal and non-verbal means aimed at changing the mind of an object of suggestion. On the basis of the analysis of a number of theoretical sources and literary works, verbal markers of suggestion were found at such language levels as lexical-semantic, morphological, phonetic and syntactic. Units of direct and indirect nomination, which belong to the lexical-semantic layer, serve as the basis of verbal communication in the courtroom, because they are the most frequent among others. According to the results of the linguistic analysis of lawyers' speeches, various types of non-verbal communication were established, namely: paralinguistic (intonation, volume, timbre), extralinguistic (crying, laughing, sighing), tactile-kinesthetic (touch), olfactory (smell), kinetic (look, postures, movements).

The phenomenon of suggestion is characterized by a socio-psychological nature. In the course of the study, the main suggestive and psychological factors were also singled out, namely: instruction, need, emotional influence, similes, associations, trust, authority. The power of suggestive influence depends on informational, social and psychological factors. Attorneys often use specific language devices in their speeches, addressing the recipients in such a way that the message bypasses the stage of thorough critical analysis. This technique has a powerful suggestive effect on the opinion of the jurors, their judgment, mood and mental state.

Key words: suggestion, verbal markers of suggestion, non-verbal markers of suggestion, English-language legal thriller, attorney's speech.

Стаття надійшла до редакції 00.00.2022 р.

Стаття прийнята до друку 00.00.2022 р.

Рецензент – д. філ. н.\проф. Тараненко Л. І.